

THE EVERYTHING · FELTHÅNDBØGER TIL HÅNDVÆRKSVIRKSOMHEDER

Tagmandens **AI-** håndbog

Sådan driver du en tagvirksomhed i AI'ens tidsalder — og
ejer dit område morgenen efter stormen.

HELE SYSTEMET · INGEN FYLD · FRI TIL AT DELE

THE EVERYTHING

Læs det her først

Morgenen efter en ordentlig storm ringer telefonen firs gange, før klokken bliver ti. Løftede plader, et loft på vej ned i soveværelset, tegl ud over hele indkørslen. Den, der tager de opkald, booker næste års arbejde. Alle andre får resterne.

Du kan ikke tage den telefon. Du står på et tag, i sele, med begge hænder fulde og en vind, der ikke er færdig endnu. Det er hele problemet med det her fag i én sætning — **årets travleste time er den time, du er dårligst stillet til at tage den.**

Imens er der en tagmand ovre på den anden side af byen, én servicebil, intet kontor, som på en eller anden måde svarer på hvert eneste af de firs opkald, har utæthed-udkaldene sat i en rute inden frokost, og har tilbuddene på tagudskiftningerne ude, før taksator overhovedet har været der. Han er ikke en bedre tagmand end dig. Han er heller ikke nogen computernørd — flere af de dygtigste, vi har set, prissatte tagudskiftninger på en blok i bilen for to år siden. Han fandt bare ud af én ting tidligt: **den kedelige halvdel af virksomheden — opkaldene, gennemgangene, tilbuddene, fakturaerne, rykkerne, forsikringspapirerne — kan nu klare sig selv.** Så han lagde sin energi der, hvor pengene er: på taget, og hos kunden.

Det her er håndbogen om, hvordan han gør det. Ingen "50 prompts til at kopiere". Intet tech-nørderi. Selve systemet — hvordan du skal tænke om det, hvad du skal sætte op, i hvilken rækkefølge, og de fejl, der får dygtige tagmænd til at give op, før det klikker. Historierne herinde er ægte håndværkere og små virksomheder, vi arbejder med — navnene er udeladt, tallene står tilbage. Læs den fra ende til anden, og du kommer til at drive en strammere, mere indbringende tagvirksomhed, end du gør nu — selv hvis du aldrig bruger en krone på software.

ET PAR ÆRLIGE ORD OM DIT HÅNDVÆRK

Intet herinde godkender et tag, afgør om en konstruktion kan bære en ny last, frigiver en opgave til arbejde i højden eller bestemmer, hvad der sker, når du finder eternit under pladerne. Det bærer *papirarbejdet*. Taget — og ansvaret for at det er sikkert, solidt og tæt — er dit fra start til slut.

Hvad er der indeni

01 Den nye spilleplade

De 3 ting, kunderne bedømmer dig på — og hvorfor forsikringsselskabet allerede bruger AI.

02 Tænk AI først

Hold op med at klistre AI på gamle vaner. Tegn virksomheden om, så AI rører alt først.

03 Gå aldrig glip af en opgave igen

Hvert opkald besvaret — også fra rygningen, også årets værste morgen.

04 Giv tilbud, før du er nede fra taget

AI'en bygger tilbuddet ud fra dine ord og dine priser. Du tjekker det og sender.

05 Få dine penge uden den akavede rykker

Udkald betalt samme dag, forsikringssager rykket for dig, udbetalinger der lander.

06 Indbakken, der passer sig selv

Sorteret, skrevet i udkast og med øje for dine penge — læst højt for dig på vejen.

07 Din digitale kontorchef

Morgenbriefingen, sagsmapper, der bygger sig selv, og papirerne styr på.

08 Se dobbelt så stor ud, som du er

Alt med logo på, og anmeldelse–henvisnings-svinghjulet, der føder sig selv.

09 De 30 dages skifte

En uge ad gangen, tillidsknappen, og hvorfor tre processer slår én.



2-minutters lækagetjek

Find præcis, hvor din virksomhed lækker penge — og hvad du skal fikse først.

01

KAPITEL ET

Den nye spilleplade

En husejer med en spand under soveværelsesloftet kan ikke se, om du er en god tagmand. De kan ikke engang se taget. De bedømmer dig på det, de kan se — og det er der, de fleste tagmænd stille og roligt taber opgaver, de ellers havde vundet.

Når loftet får skjolder, når teglene skrider, når de tyve år gamle plader endelig giver op i overlægget — så ringer de ikke til én tagmand. De ringer til fem, lige ned ad Google-listen, og opgaven går til den, der først rammer tre ting rigtigt:

1 Tog du overhovedet telefonen — eller ringede du straks tilbage?

Utætheden går til den første tagmand, der svarer, ikke den bedste. Lad det ringe over til telefonsvareren, mens det drypper ned gennem deres lampe, og den er tabt, før du har været oppe ad stigen.

2 Kom tilbuddet hurtigt — og så det ordentligt ud?

Et pænt, specificeret tilbud på tagudskiftningen med billeder fra gennemgangen i, inden for et døgn, slår et tal over telefonen i næste uge — hver eneste gang.

3 Var det nemt at have med dig at gøre?

Klare beskeder, ingen rykkere, ingen "undskyld, jeg glemte at sende det". Nem at handle med gør et udkald til et par tusind til hele tagudskiftningen to år senere.

Læg mærke til, hvad ingen af dem handler om? Hvor god en tagmand du er. Ingen står deroppe og tjekker dine inddækninger. Alle tre handler om **papirarbejde og kommunikation** — præcis det, du hader og aldrig har tid til efter en dag på et stejlt tag.

Og her er det, ingen fortæller dig: den anden side af bordet kører allerede på AI.

Forsikringsselskaberne kører det hen over hver eneste sag. Taksators opgørelse kommer ud af et system, der priser din retablering mod faste takster, før du har læst mailen. De omrejsende tagfirmaer, der ruller ind efter hver storm, har omstilling og CRM. Spørgsmålet er ikke, *om* AI kommer ind i tagbranchen — den er der allerede. Spørgsmålet er, om den arbejder *for* dig eller *mod* dig.

Den gode nyhed? Det er første gang i historien, at teknologien favoriserer den lille. De store firmaer skal have udvalg, udrulninger og kurser. Du kan beslutte dig en tirsdag og være i gang fredag — hvilket betyder mere i det her fag end i de fleste, for dit år bliver lavet i ugerne efter en storm, og ingen ruller software ud i de uger. Spillepladen vendte lige: den lille, hurtige, velorganiserede tagmand kan nu se ud og præstere som firmaet med omstillingen — uden omstillingen.

"Men jeg er ikke nogen computertype"

Det er de håndværkere, der gør det bedst, heller ikke. En af de hurtigste til at tage det til sig, vi har set, er en tømrermester med 26 år i faget, som først rørte en computer for tre år siden. Hans ord: *"Tænk ikke på stavning. Tænk ikke på grammatik."* Kan du sende en sms eller indtale en talebesked, kan du køre alt i denne håndbog. At være god til at taste var det gamle krav. At kunne sige, hvad du vil have, er det nye — og tagmænd, der råber omfang til hinanden hen over en rygning hele dagen, er allerede gode til det.

2.000–7.000
kr. om måneden

Det, de fleste job-styrings- og kalkulationsprogrammer til håndværkere koster — og de får dig *stadig* til at taste og måle op selv. En ejer, vi kender, betalte 5.000 kr. om måneden, nogle måneder det dobbelte, for software, hans folk knap nok brugte. Husk det tal: alt i denne håndbog erstatter enten den udgift eller får den til at tjene sig ind.

Firmaerne tre gange så store som dit er langsomme, fordi de er store. Det er din åbning. Denne håndbog handler om at gå igennem den.

02

KAPITEL TO

Tænk AI først

Før vi rører et eneste værktøj, skal vi rette op på, hvordan du tænker om det her — for den største fejl er ikke at købe den forkerte software. Det er at klistre AI på din gamle måde at arbejde på og undre dig over, at intet ændrede sig.

Hver eneste proces i din virksomhed er bygget på én antagelse: et menneske skal udføre hvert trin. Nogen tager telefonen. Nogen måler kvadratmeterne op og taster tilbuddet. Nogen rykker taksator. Nogen arkiverer billederne, APV'en, garantibeviset. Hele din dag er formet omkring den antagelse — og den antagelse døde lige.

Automatisér ikke din gamle proces. **Tegn den om** — med AI'en, der rører alt først, og dig, der fører tilsyn. Tre mentale skift, hvert eneste lært af en ægte håndværksvirksomhed, vi arbejder med:

Skift ét — uddelegér resultater, ikke trin

Hold op med at tænke "hvilke knapper skal jeg trykke på". Du taler nu til din virksomhed, som du ville tale til en god makker på den anden side af rygningen: sig resultatet, lad den regne trinene ud. En ejer annullerede en faktura, udstedte den forholdsmæssigt igen og mailede kunden ved at sige præcis det, i én sætning. En anden køber materialer ved at sende én besked fra skranken i byggemarkedet — "jeg står hos grossisten og henter rygningen og skotrenden til Nielsen-tagudskiftningen" — og indkøbsordren, udgiften og bogføringen ordner sig selv. Hans ord: "Det er én sms, der bare laver en hulens masse data."

Skift to — AI først, dig bagefter

Gammel måde: du laver arbejdet, måske hjælper et værktøj. Ny måde: AI'en tager første runde af alt, og du godkender, justerer eller overtrumfer. Tilbuddet er skrevet i udkast, før du sætter dig. Svaret er formuleret, før du åbner mailen. Opkaldet er besvaret, før du er nede fra taget — og i det her fag er det sidste ikke en luksus, det er hele forretningen. En kunde beskrev rutinen: "Ni ud af ti gange er det perfekt. Bare gå — jep, send." Dit arbejde skrumper til ti sekunders dømmekraft, ikke fyrrer minutters tastning. (Og nej — du overlader ikke nøglerne på dag ét. Den beder om lov til alt i starten, især penge. Du løsner snoren, efterhånden som den fortjener det — kapitel 9.)

Skift tre — rettelser er investeringer

Med almindelig software retter du den samme fejl for evigt. Med AI retter du den én gang. En tagmand fortæller den, at en standard-tagudskiftning inkluderer undertaget, nye lægter hvor de er rådne, alle nye inddækninger og rygning, udskiftning af tagrender og nedløb samt affaldsgebyrerne — den svarer: *"Det husker jeg fra nu af."* Og det gør den. Fortæl den én gang, at du ikke rører et tag med mistanke om eternit uden et autoriseret saneringsfirma og en selvstændig linje til det, og den dropper aldrig stille den linje fra et tilbud igen. Hver rettelse lægger sig oveni. Et halvt år inde giver den tilbud som dig, skriver som dig og kender dine regler — fordi du lærte den det, én gang.

Genopfindelses-øvelsen

Gå din virksomhed igennem og stil ét spørgsmål til hver interaktion: *"Hvordan ville det her se ud, hvis AI'en rørte det først?"*

INTERAKTION	DEN GAMLE MÅDE	AI FØRST
Stormen rammer, telefonen ringer 80 gange	Telefon svarer. Du når tyve. Resten ringer til det næste firma.	Hvert eneste besvaret, adresse og skade fanget, de farlige øverst i din rute.
Pladerne kommer i den forkerte farve	Du opdager det på taget torsdag, rykker fredag, glemmer det mandag.	Markeret mod ordren den dag, den lander, rykket automatisk — du hører kun fra det, hvis de ikke retter det.
Taksator mailer en opgørelse at slås om	Begravet under 200 mails. Du svarer fire dage for sent fra sofaen.	Trukket ud, holdt op mod dit tilbud — "de har udeladt undertaget og affaldsgebyrerne."
Opgave afsluttet	Faktura "i aften". Anmeldelse aldrig bedt om.	Faktura sendt fra indkørslen. Anmeldelse bedt om, mens de stadig er tørre og taknemmelige. Rensning af tagrender markeret til efteråret.

Hvert kapitel herfra er bare denne øvelse anvendt på én del af din virksomhed. Du bliver ikke kontormand. Du bliver ejer af en virksomhed, der kører sig selv rundt om dig.

03

KAPITEL TRE

Gå aldrig glip af en opgave igen

Lad os starte med den lækage, der koster dig mest og gør mindst ondt — fordi du aldrig ser regningen.

Tagmænd har det værre end noget andet fag her, og ikke fordi du er rodet. Du er spændt fast i selen, på et vådt tag med 25 graders hældning, med en plade i hænderne i blæsevejr og en telefon, der brummer et sted under regnjakken. **At tage det opkald er ikke et valg, du har lov til at træffe.** Så den ringer over. Den, der ringede — et utætheds-udkald, en hel tagudskiftning, en forsikringssag i sekscifret klasse — ringer til den næste tagmand på listen. Væk, og du fandt aldrig ud af, at de fandtes.

30 opgaver om året, usynlige

Sig, du misser fire opkald om ugen — og vær ærlig, i en travl uge i efterårsstormene misser du langt flere. Mange er grossisten, sjakket, en taksator. Men sig, at to om ugen er ægte forespørgsler: det er cirka hundrede om året. Vand venter ikke, så den, der svarer først, får den som regel — sig, du ville lande én ud af tre, og det er cirka tredive opgaver om året, der går til den, der tog telefonen. De fleste er utætheds-udkald til et par tusind. Men en håndfuld af dem, der ringede, ville have et helt tag skiftet, og du fandt aldrig ud af hvilke. (Illustrativt — men regn på din seneste stormuge, så svier det.)

Og det værste: ingen med vand ned gennem loftet lægger en besked. De ringer til den næste, med det samme, stående i pløret. **Telefonsvareren er der, hvor tagopgaver går hen for at dø.** Den gamle løsning var "tag flere opkald" — ubrugeligt råd til en mand i sele. Al først-løsningen er større, for et opkald er egentlig to problemer, og de fleste tagmænd tænker kun på det første.

Problem ét — opkaldet, du fysisk ikke kunne tage

Du står på rygningen, i skotrenden, eller kører med et læs plader på traileren. En AI-receptionist svarer i din virksomheds navn, døgnet rundt, lyder normal i telefonen, får det, den skal bruge — *hvad* (utæthed, løftede plader, tegl nede, tagrender, en pris på udskiftning), *hvor*, *hvor slemt*, og om det kører gennem forsikringen — booker gennemgangen ind i din kalender, skubber dem, hvor vandet siver ind lige nu, øverst i ruten, og sender dig et resumé på sms, før du er tilbage på stigen. Den holder ikke frokostpause, bliver ikke syg, og den bryder ikke sammen den ene morgen om året, hvor firs mennesker ringer på samme tid.

Problem to — opkaldet, du tog, og halvt glemte

Vær ærlig: hvor mange gange har du sagt *"ja ja, du skal nok få en pris på tagudskiftningen inden torsdag"* fra førersædet — og ved næste opgave er det væk? Du er ikke rodet. Du har travlt, og dit hoved er dit arkivsystem. Det er her, AI først ændrer, hvad en telefon overhovedet er:

- **Hvert opkald fanges.** Optaget, transskriberet, arkiveret på opgaven. Seks måneder senere, når kunden siger "men du sagde, nye tagrender var med", kan du tjekke, hvad der faktisk blev sagt.
- **Løfterne kommer ud automatisk.** "Pris inden torsdag." "Ring til grossisten om leveringstiden på pladerne." "Send taksator billederne af skotrenden." Trukket ud af samtalen — du skriver ikke noget ned, for du stod på en stige.
- **Løfterne rykker dig.** Torsdag morgen: "Du sagde til Dave, han fik sin pris på tagudskiftningen i dag — skal jeg få det i gang?" Opfølgningen, dine konkurrenter aldrig sender, sker nu hver gang.
- **Og har den, hvad den skal bruge, går arbejdet i gang af sig selv.** Opkaldet fangede adressen, tagtypen, omfanget — så tilbuddet er ikke en påmindelse på en liste, det er et udkast, der venter, når du kommer ned.

Hvad du skal insistere på — uanset hvordan du løser det

- ✓ Hvert opkald besvaret i din virksomheds navn — også kl. 18, også søndag, også morgenen efter stormen.
- ✓ En søgbar transskription af hvert opkald — "hvad aftalte vi om rygningen?"
- ✓ Løfter lander et sted, der rykker dig — ikke en notesbog, ikke din hukommelse.
- ✓ Opgavens detaljer fra opkaldet flyder ind i opgaven — ikke tastet tre gange.

GØR-DET-SELV-VERSIONEN

Viderestil dit nummer til en telefonpasningstjeneste med et stramt manuskript — navn, bydel, siver der vand ind lige nu, tagtype, "han ringer tilbage i eftermiddag". Og indtal dine løfter, før du kører. Bare det vinder opgaver.

GJORT-FOR-DIG-VERSIONEN

Et alt-i-ét AI-telefonsystem (den slags, The Everything laver) dækker hele standarden — besvaret, transskriberet, sorteret efter hvor akut det er, løfter rykket, tilbud skrevet ud fra opkaldet. Uanset hvad: lad aldrig et opkald — eller et løfte — ramme gulvet.

04

KAPITEL FIRE

Giv tilbud, før du er nede fra taget

Næststørste lækage: tilbuddet, der ryger ud "i aften".

Her er, hvad der faktisk sker. Du laver gennemgangen, du tager fyrrer billeder, du siger "jeg får det sendt i aften" — så kommer du hjem dødtæt efter seks timer i vinden, og tilbuddet bliver lavet kl. 21.30. Eller i morgen. Eller torsdag. Imens havde kunden to andre tagmænd deroppe samme dag, og en af dem sendte en pris fra bilen.

Fart

vinder tilbud

Ikke pris. **Fart.** Den tagmand, hvis tilbud lander, mens kunden stadig kigger på skjolden i loftet, vinder chokerende ofte — selv når han er dyrere. Et hurtigt, professionelt tilbud signalerer det ene, en kunde med et utæt tag desperat vil have: den her fyr har styr på sagerne, og han dukker rent faktisk op.

Det gamle råd var "brug skabeloner, giv tilbud fra telefonen". Glem det. Al først-tilbud betyder, at **Al'en bygger tilbuddet. Du tjekker det.** Her er, hvordan det ser ud i en ægte tagvirksomhed i dag.

- **Du taler, den bygger.** Kom ned fra taget, dikter, hvad du så — *"cirka 200 kvadratmeter, betontegl, lægterne er rådne på nordsiden, riv af og læg om i tagplader, nyt undertag, alle nye inddækninger og rygning, tagrender og nedløb mens vi er der, tre dage, stillads på højsiden"* — og den laver det om til et prissat, specificeret, professionelt tilbud på din skabelon, med billederne fra gennemgangen i.
- **Den priser ud fra DIN historik.** Fodr den med dine tidligere tilbud, og den lærer dine priser — din kvadratmeterpris på udskiftning, din løbende meter på tagrende, dit udkaldsgebyr og dine avancer. Forskellige priser for en tømrer, du er underentreprenør for, kontra en husejer? Den holder dem adskilt.
- **Den kender dine regler — fordi du lærte den det én gang.** Hvad "leveret og monteret" dækker på dine opgaver, dine standardinklusioner ved en udskiftning, din stillads- og adgangspost, dine affaldsgebyrer, dit spild på plader.
- **Den skriver de ærlige dele for dig.** Den linje, enhver god tagmand har brug for, og halvdelen glemmer at få på skrift: *"prisen forudsætter, at de eksisterende lægter og konstruktionen er sunde — det ved vi først, når vi har løftet et par plader, og alt hvad vi finder bliver prissat, før vi rører det."* Den sætter den ind hver gang, med dine ord. Det ene afsnit er forskellen mellem en ekstraregning og et skænderi.
- **Den fanger det, du glemte.** En ægte håndværksvirksomhed fodrede en opgaverapport ind, og Al'ens tilbud kom tilbage med den kørsel, som en betalt kalkulator havde glemt på samme opgave. Den bliver ikke dødtæt kl. 21.30 og glemmer turen til pladsen eller adgangen.

2–3 dage

→ en halv dag

En tømrermester, vi arbejder med — 26 år i faget, rører knap nok en computer: *"Tilbud, der før tog mig to-tre dage, klarer min AI på en halv dag. Jeg lavede et i går, der ville have taget to dage — sendt af sted samme dag."* Priserne lå "stort set på niveau" med hans egne tal, fordi den lærte af hans tidligere tilbud. På en tagudskiftning er det hul hele opgaven.

Så det, alle springer over — **opfølgningen**. Én besked, to dage senere: *"Tjekker lige, om du fik prisen på tagudskiftningen — jeg fortæller gerne, hvad vi fandt deroppe."* Den ene besked vinder flere opgaver, end det nogensinde gør at sænke prisen, for de fleste konkurrenter sender den aldrig. På en tagudskiftning vejer kunden alvorlige penge og er nervøs for det hele, så et stille skub på det rigtige tidspunkt er tit alt, der skal til for at tippe dem din vej. AI først er opfølgningen ikke en vane, du opbygger. Det er noget, der bare sker.

POINTEN ER IKKE SOFTWAREN

Det er standarden: samme dag, professionelt, prissat ud fra dine egne tal, billeder vedhæftet, ærligt om hvad der er under pladerne, fulgt op. En tagmand med en notesblok, der rammer den standard, slår en tagmand med en app, der ikke gør. AI'en gør bare standarden ubesværet.

05

KAPITEL FEM

Få dine penge uden den akavede rykker

Du har lavet arbejdet. Nu skal du have pengene — hvilket for de fleste tagmænd er et andet ulønnet job, ingen advarede dem om, og forsikringssager gør det værre.

7 dage
ikke 47

Den gennemsnitlige håndværkerfaktura bliver betalt omkring seks uger efter, den er sendt. Ikke fordi kunderne ikke vil betale — de fleste glemmer det bare, og du synes, det er akavet at rykke. Forsikringssager er endnu langsommere: de rykker sig, når taksator rykker sig. Så pengene står derude, mens du lægger ud for en trailer plader og et stilladslejemål på kortet.

Rykkeriet er et **system**-problem, ikke et menneske-problem. Fiks systemet, og du får aldrig den akavede samtale — eller sender den pinlige "jeg følger lige op på den faktura"-sms — igen.

Systemet, der får dig betalt

1

Match betingelserne til opgavetypen

Et utætheds-udkald skal være betalt, før du forlader indkørslen — du var der en time, de er tørre, fakturér på stedet. En privat tagudskiftning er udbetaling forud, resten ved aflevering. En forsikringssag kører i selskabets takt, så den skal rykkes, ikke håbes på. Al først er det én sætning: "fakturér Wilson-udkaldet." Linjer fra tilbuddet, dine betingelser, deres mail, klaret før du er tilbage i bilen.

2

Gør det pærenemt at betale

Et "betal nu"-link bliver betalt hurtigere end "her er mine kontooplysninger". Fjern hvert trin mellem, at de vil betale, og at det er gjort.

3

Automatisér de venlige puf

En venlig påmindelse på dag 3, 7 og 14 — automatisk, så du aldrig sender den. Så en månedlig kontoudskrift, og en markering kun hvis nogen for alvor er i restance. Værd tusindvis i likviditet.

4

Ryk taksator som en kunde

Forsikringssager bliver ikke glemt af dig — de bliver glemt af en travl fremmed med 200 sager åbne. Den får en høflig, dateret, dokumenteret opfølgning: billeder, opgørelse, ekstraarbejde, faktura, i én tråd, Al'en holder varm. De fleste tagmænd venter bare. At vente er en beslutning om at blive betalt sidst.

Penge er penge: det er det ene sted, du holder Al'en i kort snor i starten. Den laver udkast, du godkender, hver gang — indtil du har set den ramme rigtigt en måned og siger, den skal holde op med at spørge.

06

KAPITEL SEKS

Indbakken, der passer sig selv

Din indbakke er der, hvor penge stille lækker ud, og stress lækker ind.

Kontoudskrifter fra grossister, kundespørgsmål, pladebestillinger, prislisteopdateringer, taksators opgørelse, tømmeren der rykker for et ekstraarbejde, bekræftelsen på stilladset — alt sammen blandet med spam, alt sammen lander, mens du står på et tag med våde hænder. En butikschef, vi arbejder med, startede med en bunke på 24.000 mails: *"Jeg læste én mail, og så blev den væk. Jeg kunne ikke engang finde den igen."*

Problemet er ikke for meget mail. Det er, at det vigtige og støjen ser ens ud, indtil du stopper op og læser det hele — og det har du ikke tid til. Al først bliver indbakken til noget, der allerede er håndteret, når du kigger:

- **Sorteret.** De tre mails, der betyder noget i dag, flyder øverst, markeret med hvorfor — "den her er taksators opgørelse på Rossi-sagen, og den mangler undertaget." Røvrenderne bliver filtreret fra, før de koster dig en tanke.
- **Skrevet i udkast.** Rutinesvar — "ja, vi laver både plader og tegl", "vi er booket tre uger frem, men en utæthed kan jeg nå i denne uge", "her er en cirkapris pr. kvadratmeter" — skrevet og klar. Du kigger, justerer, sender.
- **Svar på forlangende.** Samme chef spørger nu bare: "hvad er den seneste prisopdatering fra grossisten?" — og den finder det nyeste med det samme, selv når en producent og distributøren, der svarer under et andet navn, skal kobles sammen.

DET, INGEN FORVENTER — DEN VOGTER DINE PENGE

Fordi AI'en læser alt, fanger den ting. Én virksomhed: *"Den har allerede sparet mig tusindvis i fejlbestilte varer — den sagde, vent lige, ud fra dine tidligere opgaver vil du nok have den her."* Bestil den forkerte profil eller den forkerte farve, og det er en hel trailer plader, du ikke kan lægge på et tag. En anden fik en grossist til ved en fejl at fakturere med 50 % afvigelse — markeret automatisk, før den blev betalt.

Pointen er ikke en klogere indbakke. Det er, at en forespørgsel på en tagudskiftning aldrig igen dør i bunden af en bunke kontoudskrifter.

07

KAPITEL SYV

Din digitale kontorchef

Hver tagvirksomhed har en kontorchef. I de fleste er det dig — der gør det dårligt kl. 22, fordi der ikke er andre.

+20 opgaver
på én uge

En byggesjaks kontordame var på ferie i en uge. Ejeren: "Vi har ikke haft hende på kontoret i en uge, og det har hjulpet os med at gøre hendes job — og vi har nok fået omkring 20 ekstra opgaver ind i løbet af ugen." Ikke overleve ugen. Deres største uge.

Kontorchefens job er bindevævet: hvad er der i dag, hvilket tag du står på hvornår, er stilladset booket inden sjakket kommer, blev pladerne bestilt i den rigtige farve, hvor er før-billederne fra Henriksen-opgaven, har taksator meldt tilbage, er kranen booket til rygningsbjælken. Du behøver ikke ansætte den person. Du har brug for systemet, den person ville køre.

Morgenbriefingen

Før du drejer nøglen: dagens opgaver i ruterækkefølge, hvem du skal rykke for betaling, hvilke sager der ligger hos en taksator, hvad der venter på materialer eller stillads, og den ene ting, der bider dig, hvis du glemmer den. To minutter med en kop kaffe — og dit sjak ved det også. I en stormuge er det her forskellen mellem en god måned og kaos.

Sagsmapper, der bygger sig selv

Hvert billede, tilbud, faktura og notat sætter sig selv på den rigtige opgave — så når kunden ringer om otte måneder om en skjold ved den samme skotrende, er hele historikken der: hvad du fandt, hvad du fiksede, hvad du sagde, du ikke rørte.

Papirarbejdet uden bæven

Papirerne, der følger med faget — APV'en for arbejdet i højden, sele- og ankerpunktsjournalerne, saneringsattesten fra det autoriserede eternitfirma, produkt- og garantibeviserne på pladerne, billederne fra gennemgangen, som forsikringen vil bede om — bliver der mindet om, fanget på opgaven og gemt, hvor du faktisk kan finde dem, når nogen spørger. Aldrig opfundet for dig, og aldrig en erstatning for din egen vurdering af sikkerheden eller af taget selv — bare forhindret i at blive væk.

Er det ikke i systemet, findes det ikke — dit hoved kan rumme taget, ikke papirarbejdet.

08

KAPITEL OTTE

Se dobbelt så stor ud, som du er

Her er en hemmelighed, de store omrejsende tagfirmaer regner med, at du ikke kender: det meste af "at se professionel ud" er præsentation — og præsentation er nu næsten gratis.

En tagmand med én servicebil og et firma med halvtreds mand kan sende det identiske, pletfri tilbud med logo på, med dronebillederne og billederne af den gennemrustne skotrende i. Kunden kan ikke se forskel — så den lille, der gider, bliver behandlet som den store og kan tage sig betalt derefter. På en tagudskiftning er første præsentation der, hvor prisindvendingen vindes eller tabes, for kunden har ingen mulighed for at bedømme andet end, hvordan du mødte op.

Henvisnings-svinghjulet — med vilje, ikke ved et tilfælde

- F** **Fasthold** — gør hele opgaven nem og klar, så de ville have dig igen uden at tænke over det.
- A** **Anmeld** — bed om Google-anmeldelsen i det øjeblik, de er gladest: det første ordentlige regnvejr efter opgaven, hvor loftet bliver tørt. Automatisk, med linket. Anmeldelser vinder dig de næste ti opgaver, mens du sover.
- H** **Henvis** — hele vejen fik den samme storm og har det samme 20 år gamle tag. Glade kunder henviser naboerne, hvis du gør det nemt og minder dem om det. "Fik andre på vejen også en tur? Vi ville tage os af dem, som vi tog os af dig."
- G** **Gensælg** — tagrendesikringen de spurgte om, carporttaget, ovenlyset, efterårsrensningen af tagrenderne inden det næste uvejr — det står i opkaldets transskription, husker du nok. En påmindelse på det rigtige tidspunkt gør én opgave til tre.

Denne motor er det rene guld, og næsten ingen kører den — for det betyder at gøre den kedelige ting på det perfekte tidspunkt, hver gang, for evigt. Hvilket er præcis det, et system gør perfekt, og et travlt menneske aldrig gør.

START I DAG — SELV UDEN EN ENESTE DIMS

Bed hver glad kunde om en anmeldelse, før du pakker bilen, og send før-og-efter-billeder med hver faktura. Intet på jorden fotograferer bedre end et afrevet tag ved siden af et færdigt — og ingen andre end du kommer nogensinde derop, så vis dem det. Svinghjulet er ligeglad med, hvordan det drejes. Det skal bare drejes.

09

KAPITEL NI

De 30 dages skifte

Alt ovenfor virker. Grunden til, at de fleste tagmænd ikke får det til at virke, er, at de prøver at gøre det hele på én gang, bliver overvældet midt i en opgave og går tilbage til den gamle måde. Så: én ting ad gangen, uden at stoppe arbejdet. Og start før sæsonen, ikke under den.

1

Uge 1 — Stop den største lækage: telefonen

Hvert opkald besvaret, hvert opkald fanget, løfter trukket ud automatisk, de akutte sorteret øverst. Den her begynder at betale for hele øvelsen med det samme, og den første storm efter du tænder for den, mærker du præcis, hvad den er værd.

2

Uge 2 — Fiks tilbuddene

Al'en laver udkast ud fra din diktat nede fra taget og dine tidligere priser; du retter den — og hver rettelse er en lektie, den beholder. Tilbud samme dag med billederne i, og to-dages-opfølgningen. Se din hitrate rykke sig.

3

Uge 3 — Fiks betalingerne

Udkald faktureret i indkørslen, udbetaling på tagudskiftninger, nem betaling, automatiske påmindelser, og taksator rykket efter en plan — med dig, der godkender alt, hvad der har med penge at gøre, indtil den har fortjent snoren. Ugen, hvor din kontosaldo begynder at se anderledes ud.

4

Uge 4 — Overdrag bagkontoret

Indbakke sorteret og skrevet i udkast, morgenbriefing kørende, sagsmapper, der bygger sig selv, anmeldelser bedt om automatisk.

Hvorfor alle fire? Fordi én proces aldrig føles af meget. Én automatiseret proces får et skuldertræk. Tre er der, hvor "hold da helt kæft"-øjeblikket sker — for det er der, delene begynder at tale sammen. Opkaldet bliver til tilbuddet. Tilbuddet bliver til fakturaen. Fakturaen bliver til anmeldelsen. Det er der, det holder op med at være et værktøj og begynder at være et system.

Tillidsknappen — sådan overdrager du uden at miste nattesøvnen

Du giver ikke en ny lærling bilen og sender ham op på et vådt tegltag på dag ét. Samme her:

1

Uge 1–2: den spørger om alt

Hvert mailudkast, hver faktura — "her er, hvad jeg ville sende, okay?" Du godkender, retter, lærer den op.

2

Uge 3–4: den spørger om det vigtige

Rutinesvar ryger bare afsted; penge, nye kunder og alt, der går til et forsikringsselskab, får stadig dit nik.

3

Måned to og frem: den spørger om undtagelserne

Du har set den ramme rigtigt i ugevis. Nu kører den, og du får morgenbriefingen og markeringerne. Du er stadig chefen — du er bare holdt op med at være flaskehalsen.

De fejl, der får dygtige tagmænd til at give op, før det klikker

- **At gøre alle fire uger på én gang.** Lad være. En om ugen. Hver banker en sejr i hus, før du lægger den næste til.
- **At starte midt i stormsæsonen.** Sæt det op i de stille måneder, så det allerede spinder, når telefonen går amok. Ingen lærer et nyt system med firs mennesker i kø.
- **At klistre AI på den gamle proces.** Hvis du stadig taster hvert tilbud ind i den samme gamle software og beder AI om at "hjælpe", har du misset pointen. Tegn processen om (kapitel 2).
- **At behandle den som software i stedet for som en ansat.** Software sætter du op én gang og forbander for evigt. Den her lærer du op — og den bliver bedre hver uge. De håndværkere, der får mest ud af den, taler med den hele dagen, som med deres bedste makker.
- **At vente på det perfekte.** Et råt system, der kører i dag, slår et perfekt et, du sætter op "når der bliver ro på". Der bliver aldrig ro på — det blæser bare op igen.



FØR DU LÆGGER DEN FRA DIG

2-minutters lækagetjek

Vær ærlig. Sæt kryds ved dem, der er sande lige nu.

- ☐ Jeg misser opkald hver dag, fordi jeg står på et tag — og jeg aner ikke, hvor mange opgaver det har kostet mig.
- ☐ Morgenen efter den seneste storm ved jeg med sikkerhed, at jeg ikke nåede alle, der ringede.
- ☐ Jeg har lovet nogen en pris eller et opkald tilbage denne måned — og glemt det, til de rykkede mig.
- ☐ Mine tilbud ryger ud "i aften" oftere end samme dag.
- ☐ Jeg følger ikke altid op, efter jeg har sendt et tilbud på en tagudskiftning.
- ☐ Jeg forlader et utætheds-udkald uden at have fået penge for det.
- ☐ Jeg har forsikringssager liggende hos en taksator, og jeg er ikke sikker på, hvor længe de har ligget der.
- ☐ Min indbakke stresser mig, og vigtige ting bliver begravet.
- ☐ Hvis en kunde ringede om en reparation fra sidste år, ville det tage mig et stykke tid at finde billederne.
- ☐ Mine sikkerhedspapirer, garantier og gennemgangsbilleder ligger i et handskerum, en konsol i bilen og tre sms-tråde.

0–2

Stramt skib. Et par justeringer, og du flyver.

3–6

Du lækker rigtige penge i den kedelige halvdel — og det kan alt sammen fikses. Start med uge 1.

7+

Makker, du laver et andet job gratis hver uge. Den gode nyhed: det er præcis det, der nu er nemmest at fikse.

Uanset dit tal — dit største kryds er din største mulighed. Start der.

Vil du have det sat op for dig?

Alt i denne håndbog kan du bygge selv — og det bør du, hvis du har tid og tålmodighed. Mange gør. Vil du hellere bare have det gjort — Al'en, der tager din telefon, mens du står på rygningen, fanger hvert løfte, bygger dine tilbud, rykker dine fakturaer og dine taksatorer og kører dit bagkontor, alt sammen i ét, i gang i din tagvirksomhed i denne uge — så er det det, vi bygger. Det hedder The Everything.

- ✓ 14 dages gratis prøve. Opsig når som helst. Ingen binding, ingen kontrakter.
- ✓ Intet vigtigt — et tilbud, en faktura, en kundebesked — ryger nogensinde ud, uden du ser det først.
- ✓ Det bor i Microsoft Teams og de værktøjer, du allerede bruger.

Se det virke på dine egne opgaver på the-everything-app.com — intet kreditkort for at kigge.

Ærlig bemærkning: det her fikser ikke en ødelagt virksomhed, og det godkender ikke et tag, afgør ikke om det er sikkert at være deroppe, eller træffer beslutningen om, hvad der er under pladerne — det er stadig dig, dit håndværk og din uddannelse. Det, det fikser, er kontorjobbet, du har lavet gratis efter mørkets frembrud.